

به نام خالق خلاق که ما و این جهان را خلایقه خلق کرد

چرا و چگونه خلاقیت؟

نویسنده: دکتر سعید تقدسی

تقدیم به

از طرف

سرشناسه	: تقدسی، سعید، ۱۳۶۹ -
عنوان	: چرا و چگونه خلاقیت؟
نویسنده	: دکتر سعید تقدسی
مشخصات نشر	: قلم آذین رضا، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	: ۳۲ص؛ ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.
شابک	: ۹۷۸ - ۶۲۲ - ۶۱۴۲ - ۰۸ - ۳
وضعیت فهرست نویسی:	فیپا
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: خلاقیت
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۷ چ۴ ت/۷/ت/۰۸/BF۴۰۸
رده بندی دیویی	: ۱۵۳/۳۵
شماره کتابشناسی ملی	: ۵۴۶۱۶۳۶

آدرس: مشهد خیابان آیت ... بهجت ۲، پاساژ گنجینه کتاب
 تلفن مراکز پخش: ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵
 قلم آذین رضا: ۰۹۱۵۱۲۰۱۹۶۲ ۰۵۱-۳۲۲۵۵۳۹۰



نام کتاب: چرا و چگونه خلاقیت؟

مؤلف: دکتر سعید تقدسی

ویراستار: مریم نیازی

ناشر: قلم آذین رضا

چاپ: اول

تیراژ: ۱۰۰۰

قطع: رقعی

چاپ: دقت

طراح جلد: زهره طهرانی

مبلغ سرمایه گذاری: ۹۵۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸ - ۶۲۲ - ۶۱۴۲ - ۰۸ - ۳

کلیه حقوق این اثر برای مؤلف محفوظ است.

فهرست

۵ مقدمه
۷ چرا باید خلاق باشیم؟
۸ آیا خلاقیت ذاتی هست یا اکتسابی
۹ در چه کسب‌وکارهایی می‌شه خلاق بود؟
۱۴ تست
۱۵ مزیت‌های خلاقیت
۱۶ دلایل افزایش فروش
۱۸ آیا فقط با گوش دادن به موسیقی نوازنده خواهید شد؟
۱۹ تکنیک‌ها
۲۰ تکنیک تغییر ابعاد و اندازه
۲۶ تکنیک ترکیب کردن
۳۱ راه‌های خلاق شدن چیست؟
۳۱ چه چیزی از دست می‌دهید؟

مقدمه

سلام دوستان؛ من سعید هستم، سعید تقدسی، نویسنده کتاب شاه کلید فروش در ایران، مخترع، محقق و پژوهشگر در حوزه کسب و کار. به شما تبریک می‌گم شما جزو ۴ درصد افراد موفق هستید. توی جامعه ما خیلی‌ها فقط حرف موفقیت رو می‌زنند، فقط می‌گن که ما می‌خواهیم موفق بشیم و زمانی که پای عمل به میان میاد و زمانی که می‌گیم آقا وقت بزار و کتاب بخون یا می‌گیم بیا، این‌جا یک دوره‌ای یا یک سمیناری داریم، پا پس می‌کشن، خیلی‌ها این کتاب رو دیدن اما خیلی راحت اون رو نادیده گرفتند و شاید به امید این که یک روزی بتونند این کتاب رو بخوندند. اما شما جزء ۴ درصد افرادی بودین که تونستین عمل کنین، به خودتون این زحمت رو دادین که کتاب بخونید و مطالب جدید یاد بگیرین.



من هم بهتون قول می‌دم مطالب این کتاب فوق‌العاده و عالی باشه و مطالب جدیدی یاد بگیرین که به هیچ عنوان ضرر نکنین، و کسانی که این کتاب رو نخوندند یا این فایل رو ندیدند، ضرر کنند و واقعاً از شماها ممنونم و تشکر می‌کنم و من مطمئنم شما یک روزی آدم موفق‌تری خواهید شد، چون دنبال موفقیت هستید.

در این کتاب قراره اول از همه بررسی کنیم که چرا ما باید خلاق باشیم؟ و چرا باید خلاقیت داشته باشیم؟ بعد یک تست خلاقیت کوچیک داریم و مزیت خلاقیت رو با همدیگه بررسی می‌کنیم، که اگه ما خلاق باشیم چه مزیت‌هایی داره و در آخر هم چند تا تکنیک خلاقیت رو با همدیگه کار می‌کنیم و دقیق می‌گیم که برای اینکه خلاق باشیم باید چکار کنیم و واقعاً راهکار چی هست. پس با تمام وجود به مطالعه این کتاب کم حجم اما ارزشمند بپردازید خیلی وقت تون رو نمی‌گیره اما می‌تونه براتون خیلی مفید باشه.

خلاق باشید

فصل اول

چرا و چگونه خلاقیت؟

به نظر شما چرا ما باید خلاق باشیم؟ و خلاقیت داشته باشیم؟ چرا ما هم مثل بقیه نباشیم؟

جواب‌های که معمولاً دوستان می‌دهند:

- برای این که پیشرفت کنیم.

- به خاطر این که بقیه استفاده کنند.

- اگر می‌خواهیم بهتر زندگی کنیم، باید خلاق باشیم. خلاقیت باید هم

توی کار باشه، هم توی زندگی، اگر بخوایم زندگی بهتری داشته باشیم،

حتماً باید خلاق باشیم. بعضی‌ها به خاطر خلاقیتی که دارند با کم‌ترین

درآمد، بهترین زندگی رو دارند، اما بعضی‌ها با درآمد بالا، زندگی سختی

رو می‌گذرونند، به خاطر این که توی زندگیشون، خلاقیتی ندارند و

خلاقیت خوبه برای اینکه توی زندگی رشد کنیم.



آیا خلاقیت ذاتی است یا اکتسابی؟

خلاقیت ذاتیه، توی وجود تمام انسان‌ها وجود داره، اما کی؟
زمانی که ما به دنیا می‌یام.



تک تک ما انسان‌ها خلاق به دنیا می‌یایم، اما چه اتفاقی برای ما می‌افته، در طول زمان باعث می‌شه که محدودیت‌های ذهنی یا محدودیت‌های مالی برای ما بذارن، به ما بگن فقط باید این مسیر رو حرکت کنی، فقط باید این کارها رو انجام بدی و باعث می‌شه که ما دیگه کار خلاقانه نکنیم.

یک خبر خوش

تمام انسان‌ها دوباره می‌توانند خلاق شوند و خلاقیت قابل یادگیری هست. به شرط اینکه بخواهید تبدیل به یک فرد خلاق شوید تا از زندگی و کسب و کارتون لذت ببرید.

خلاقیت مغزما مثل شکر داخل چایی شیرینه، توش شکر ریختن، شکر پابینش ته نشین شده اگر بخوایم شیرین بشه، کافیه یکم همش بزنیم، توی ذهن تمام ما انسان‌ها هم خلاقیت وجود داره، فقط کافیه تحریکش

کنیم تا بتونیم آدم خلاقى باشیم و دوباره خلاقیت را در مغزمون زنده کنیم. بهترین زمان برای این کار همین الان هست چون روز به روز قالب‌های مغزما محکم‌تر و محکم‌تر می‌شن مثل همون شکر داخل چای شیرین که اگر چای سرد بشه حل کردن شکر سخت‌تر می‌شه پس همین امروز برای خلاق شدن مغزت اقدام کن. (راهش رو بهت می‌گم)



توی چه کسب‌وکارهایی می‌شه خلاق بود؟

به نظر شما چه کسب‌وکارهایی می‌شه خلاق بود؟

- توی همه کسب و کارها

آیا کسب‌وکاری هست که نشه توش خلاق بود؟

حتی یک کارمند هم می‌تونه توی اداره خودشون کلی کار خلاقانه انجام بده و پاداش بگیره یا اصلا خودش از کارش لذت ببره.

چرا باید خلاق باشیم؟

دوستان ببینید؛ دایناسورها توی دورانی زندگی کردن که از دوران ما خیلی بهتر بود، نه آلودگی بود، نه تصادفی، نه ماشینی بود و از ما خیلی

قوی تر بودند، اما نابود شدند. چرا نابود شدند؟
چون محیط و شرایط تغییر کرد، اما اون‌ها تغییر نکردند.



توی پنج سال آینده ۷۰ درصد کسب‌وکارها از بین می‌رن، و این یک
اخطار جدی هست، همین الان شما می‌بینید حتی کارخونه‌های بزرگ،
اصلاً خلاق نیستند، و انعطاف ندارند، خیلی‌هاشون هم خیلی زودتر از
بین خواهند رفت اگر تغییر نکنند.

پس مواظب باشید اگر خلاق نباشین، این اتفاق براتون می‌افته، و خدای
نکرده کسب‌وکارتون نابود خواهد شد، خیلی حواستون بهش باشه.



کسب و کارهای خلاق

من چند تا آدم خلاق می‌خوام بهتون معرفی کنم، بعد ببینید که چقدر خلاق بودند و چقدر فوق العاده‌اند.

آقای علی واکسی باکلاس‌ترین واکسی تهران که خیلی‌ها می‌شناسنش. یک واکسی که ما به هر کدوم از جوون‌های حالا بگیم که برین توی کار واکسی واکس بزنید، می‌گن واکسی هم شد شغل، هیچ موقع سمتش نمی‌رن، ولی این آقا توی همون کار تونسته موفق بشه. کافیه توی گوگل علی واکسی رو جستجو کنید.



یا آقای رمضان علی براتی که توی برنامه پایش باهاشون مصاحبه کردن، کارش تمیز کردن یکی از سرویس بهداشتی‌ها شهر تهران هست یکی از کارهایی که شاید خیلی از ماها ننگ می‌دونیم و به هیچ‌وجه حاضر نیستیم این کار رو انجام بدیم، اما این فرد شریف و خلاق تونسته با

خلاقیت محیط کارشو رو اینقدر زیبا کنه و دیگران از ایشان به عنوان یک فرد موفق و خلاق نام ببرند عکس‌های خیلی بیشتر و زیباتری از محیط کارشون می‌تونید در اینترنت پیدا کنید.



همچنین از مشتری‌های خودم که توی کار تأسیسات بوده، اومده به صورت خلاقانه توی اتصالات لوله، گل و گیاه کاشته.

یک نکته در مورد خلاقیت بهتون بگم، ببینین قرار نیست که ما این محصول رو بفروشیم، یعنی الان می‌گین این آقا توی اتصالاتش گل و گیاه کاشته، این اتصالات رو کی می‌خواد ازش بخره؟ یا به چه دردی می‌خوره، قرار نیست مشتری بیاد این محصول رو از ما بخره، خلاقیت باعث می‌شه یک سری اتفاق‌هایی توی مغز مشتری بیفته که من جلوتر بهتون می‌گم، این میز مذاکره‌شون بوده، روی میز مذاکره یک کار خلاقانه انجام دادن، زمانی که مشتری کنار این میز می‌شینه و با



همدیگه صحبت می‌کنن، یک سری اتفاق‌هایی توی مغز مشتری می‌افته و باعث می‌شه که خرید کنه.



ما انسان‌ها یک اخلاقی داریم که همیشه تعمیم می‌دیم، کافیه که من بدونم یک نفر به من دروغ گفته، سریع می‌گم حرف‌های بعدیش هم دروغه، یک نفر کافیه بدقولی کنه، می‌گم این همیشه آدم بدقولیه و همه چیز رو تعمیم می‌دیم، کافیه مشتری از ما یک کار خلاقانه ببینه، اینا رو تعمیم میده، می‌گه حتماً توی کارهای دیگش هم خلاقه، قرار هم نیست اون کار خلاقانه رو از ما بخره.

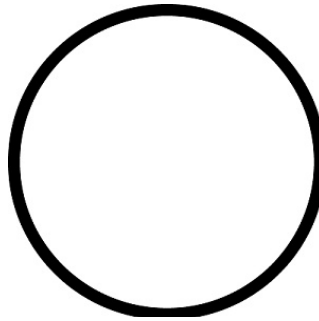
یک لوازم خانگی اومده توی قوری و کتری، گل‌وگیاه کاشته، این رو کسی ازش نمی‌خره، اما تأثیری که روی مغز مشتری می‌ذاره می‌تونه اون رو به سمت خرید بکشونه و احتمال خرید رو به شدت افزایش میده

پس یادمون باشه همیشه قرار نیست مشتر کار خلاقانه رو مستقیم از ما خرید کنه بعضی وقتها ما به دنبال تاثیرگذاری هستیم.



تست

۱ - لطفا یک برگه سفید بردارید و روی آن یک دایره بکشید.



۲ - حالا یک نقطه بذارید.

این کار رو انجام دادید؟ لطفا تا زمانی که این کار رو انجام ندادید ادامه کتاب رو نخونید.



من بارها این تست رو توی سمینارهای مختلف میگیرم جالبه بدونید که همیشه اکثر دوستان نقطه رو دقیقاً وسط گذاشتن.

چرا ما این کار رو انجام می‌دیم؟ برای اینکه برای ذهن ما این شکل گرفته، یک کار تکراری شده، هر جا یک دایره ببینیم، سریع وسط اون نقطه می‌ذاریم، ببینیم توی اون صفحه شما کلی جا داشتین، حتی پشت صفحه هم می‌تونستید یک نقطه بذارید.

توی یکی از سمینارهام یک پدر و پسر شرکت کرده بودند. پدرو حدود ۴۵ سال و پسرش هم ۱۲ سال سن داشت. من دقیقاً همین تست رو گرفتم پسره نقطه رو کلاً خارج از دایره گذاشته بود اما پدرش نقطه رو دقیقاً وسط دایره گذاشت. بعد که جواب تست رو گفتم پدرو بهش برخورد گفت اصلاً چه معنی داره که نقطه در مرکز دایره نباشه این یعنی بی‌نظمی و ... خلاصه شروع کرد به توجیه کردن کارش من هم به خاطر اینکه جلوی پسرش ضایع نشه گفتم کاملاً حق با شماست اما توی دلم خیلی دلم به حال پسرش می‌سوخت چون اون هم به زودی این خلاقیت رو ازدست میده. اما دوستان یادتون باشه ما اگر به دنبال گرفتن جواب متفاوتی نسبت به گذشته هستیم باید راه حل‌های دیگه رو امتحان کنیم یعنی نقطه رو هر کجا به غیر از مرکز قرار بدیم ببینیم چه اتفاقی می‌افته!

مزیت‌های خلاقیت

یکی افزایش فروشه، اگر بتونیم یک کار خلاقانه انجام بدیم، فروش مون زیاد می‌شه، بعد باعث می‌شه اعتماد به نفسمون به شدت بره بالا، آدم‌های خلاق اعتماد به نفس خیلی زیادی دارن و هر کاری رو بخوان انجام بدن این قدر به کارشون و به ذهنشون اعتماد دارند که به راحتی اون کار رو

انجام می‌دن و باعث می‌شه زندگی شادتری داشته باشند. من خودم هر موقع موقعیت پیش بیاد، تو خونگی خودمون چند تا بازی خلاقانه می‌گم و با خانواده خودمون انجام می‌دیم و این باعث می‌شه زندگی خیلی شادتری داشته باشیم و درکنار هم لذت ببریم. و مورد بعدی افزایش درآمد، اگر ما خلاقیت داشته باشیم، با افزایش فروش، درآمدمون خیلی می‌ره بالاتر و یک فرد خلاق به راحتی می‌تونه تبدیل به یک مخترع بشه من زمانی که دوره‌های خلاقیت رو می‌رفتم و دوست داشتم کارهای خلاقانه یاد بگیرم و کتاب‌های خلاقیت رو می‌خوندم، اون موقع اصلاً هدف من نبود که مخترع بشم و یک دستگای اختراع کنم، اما زمانی که موتور مغز راه می‌افته و ایده‌ها به ذهن تون میاد، دیگه کم‌کم وارد این بازی می‌شین و می‌گین که خوب من این همه ایده خوب دارم، این همه دستگای خوب می‌تونم اختراع کنم، این همه محصولات جدید می‌تونم داشته باشم، خودبخود به عنوان یک مخترع می‌تونین اسم خودتون رو ثبت کنید.

دلایل افزایش فروش چیه؟

سه تا دلیل داره که فروش ما زیاد می‌شه

۱ - خود محصول

۲ - علاقه مردم

۳ - بازاریابی عصبی

مورد اول؛ خود محصول، ما هر محصول خلاقانه‌ای یا هر محصولی که تولید کنیم، بالاخره یک تعدادی از مردم اون محصول را از ما می‌خرن، اگه حتی خلاقانه نباشه، خوب این باعث می‌شه که فروشمون زیاد بشه.



مورد بعدی؛ علاقه مردم هستش، مردم به شدت به کارهای خلاقانه علاقه دارند و زمانی که کار خلاقانه می‌بینند، دوست دارند خرید کنند. و مورد مهمتر؛ نقش بازاریابی عصبی توی بحث خرید هستش. به نظر شما کدام قسمت مغز ما کار خرید رو انجام می‌ده؟ مغز ما سه تا قسمت داره مغز جدید مغز میانی و مغز قدیم کدام یکی از این قسمت‌ها کار خرید رو انجام می‌ده؟



جواب: مغز میانی یا همون مغز احساسی که مشتری‌های ما تصمیم نهایی خرید رو با مغز میانی خودشون می‌گیرند. چند تا عامل هست که مغز میانی انسان‌ها رو تحریک می‌کنه، یکی از مهم‌ترین‌هاش خلاقیته، یعنی من به محض این‌که یک کار خلاقانه ببینم، مغز من تحریک می‌شه و باعث می‌شه یک خرید انجام بدم، این خیلی مهمه که من بدونم با مغز میانی مشتری خودم چکار کنم که تحریک بشه و از ما خرید کنه.



نمی‌تونم خلاق باشم.

تکنیک‌های خلاقیت

تکنیک‌ها دقیقاً مثل آچار می‌مونند و هر آچاری یک پیچ رو باز می‌کنه. برای اینکه بدونیم هر آچاری کدوم پیچ رو باز می‌کنه اول از همه من باید آچارهای مختلف رو داشته باشم بعد این آچارها رو بردارین توی کسب‌وکارتون بندازین، یکی یکی، ببینین به کدوم پیچ‌ها می‌خورن. مثلاً آچار ۱۰ رو اول امتحان می‌کنید بعد این آچار ۱۰ رو می‌زارین کنار، حالا آچار ۱۲ بر می‌داریم به پیچ‌های مختلف می‌ندازیم، ما این جوری می‌خوایم باهاشون کار کنیم. تکنیک‌های خلاقیت دقیقاً مثل آچار هستند و یک نکته جالب وجود داره و اونم این‌که مثلاً اگر من بتونم با این آچار سمند رو تعمیر کنم، پژو رو هم می‌تونم تعمیر کنم، اگر جعبه ابزار کامل داشته باشم و تعمیرکاری بلد باشم حتی بنز هم می‌تونم تعمیر کنم، به شرط این‌که جعبه ابزارم کامل باشه، این آچار می‌تونه به خیلی از ماشین‌ها بخوره و به درد خیلی از کسب‌وکارها بخوره.



تکنیک تغییر ابعاد و اندازه

اولین نکته و تکنیکی که می‌خواهیم با هم کار کنیم، تغییر ابعاد و اندازه هستش، هر محصولی یک ابعاد و اندازه‌ای داره، ما باید ببایم این ابعاد و اندازه رو تغییر بدیم، برای مثال توی پنجره، ما هر جا پنجره دیدیم به شکل چهار گوش بوده، ما می‌تونیم پنجره رو به شکل مثلث داشته باشیم، ببینید بعضی وقت‌ها شاید مشتری همچین پنجره‌ای رو از شما درخواست نکنه، شما می‌تونید توی منزل خودتون، جای دیگه‌ای توی باغ خودتون، یک همچین کاری اجرا کنید، بعد این رو به مشتری نشون بدین، پای میز مذاکره که نشستین به مشتری می‌گین آقا من یک همچین پنجره‌ای توی خونه خودم، توی ویلای خودم، اجرا کردم. باعث می‌شه همون مغز میانیش تحریک بشه، این یکی از تکنیک‌های فوق‌العادست، بزار این پنجره رو هیچ کس از ما نخره، ما یک بار می‌تونیم برای خودمون اجرا کنیم و به مشتری نشون بدیم. بعد مشتری چکار می‌کنه؟ تعمیم می‌ده می‌گه این آدم خلاقیه، وقتی تونسته یک همچین طرحی ایجاد کنه، می‌تونه برای من هم کارهای خلاقانه‌ای انجام بده و به شما اعتماد می‌کنه.





کلاً مشتری‌ها به آدم‌های خلاق بیشتر اعتماد می‌کنند، چون می‌دونن هیچ‌جای کار گیر نمی‌کنن، یک راه حلی یک روشی ارائه می‌کنه و این فوق‌العاده است، من خودم بی‌نهایت از این کار لذت می‌برم، وقتی با یک آدم خلاق کار می‌کنم.

یکی از تمرین‌هایی که الان می‌خوام بهتون بگم و حتماً همیشه توی زندگی‌تون رعایت کنید، اینه که سعی کنید از آدم‌های خلاق خرید کنید، اگر همین کار ساده رو انجام بدین، خودش باعث می‌شه شما آدم خلاق‌تری بشین، تا جایی که می‌تونین از فروشنده‌های خلاق خرید کنید، خودش روی مغز شما تأثیر می‌ذاره، باز همین پنجره به شکل یک استراحت‌گاه در اومده، حالا از داخلش هم که ببینید با فضای کمی که ما داریم می‌تونه یک کار خلاقانه باشه.



یا توی موزائیک‌ها، ما هر چی موزائیک داریم می‌بینیم اکثرشون ۳۳ در ۳۳ اند، یا همون ۳۰ در ۳۰، ما می‌گیم چرا موزائیک به شکل گل نباشه، ابعاد و اندازشو تغییر می‌دیم.



یا توی بحث خدمات ما می‌تونیم ابعاد و اندازه خدماتمون رو تغییر بدیم، یعنی یا خدمات بیشتری ارائه بدیم، مثل سرویس رایگان، حتی پول بگیریم بابتش، پشتیبانی بدیم، گارانتی بدیم، یک محصولی داریم اصلاً گارانتی نداره، نمی‌خواد جایی بیاد اونو گارانتی کنه، خودمون بیایم گارانتی کنیم، بعد مبلغش رو می‌تونیم بیشتر بگیریم، این روی فروشمون به شدت تأثیر می‌ذاره.

پس خدمات رو هم می‌شه زیاد کرد، هم می‌شه کم کرد، ابعاد و اندازش رو تغییر بدیم، یکی از کارهای خلاقانه که کوکا انجام داده، توی قوطی‌های خودش اندازش رو کوچیک‌تر کرده.

شما با دوست تون می‌رین رستوران، می‌خواین نوشابه بخورین، نمی‌خواین



مقدارش زیاد باشه، یک کم می‌خواین نوشابه بخورین، می‌تونین با همدیگه یک دونه خرید بکنین و با همدیگه نصف کنین.



یا اصلاً قرار نیست من اینو بخرم، میرم توی فروشگاه می‌بینم کوکا اومده خلاقانه نوشابه‌های کوچکتر رو ارائه داده.

این باعث می‌شه مغز میانی من فعال بشه، حالا می‌خوام نوشابه خانواده بخرم، از کوکا خرید می‌کنم، دیگه از شرکت دیگه خرید نمی‌کنم، چون می‌بینم کوکا کارهای خلاقانه انجام داده.

یا توی میوه‌ها، هندوانه‌هایی که شکل هندسی متفاوتی دارند، چقدر زیباترند، و این چقدر می‌تونه توی فروشش تأثیر بذاره. کسایی که می‌خوان شب چله‌ای ببرن، به راحتی حاضرند بابت این پول بدن، کافیه شما موقع شب چله یک قیمت بگیرین بابت هندوانه‌های تزئینی، ببینید چه قیمت‌هایی بالای دارند.



یک تمرین می‌خواهیم انجام بدیم، ببینین الان آچاری که بهتون دادم تغییر ابعاد و اندازه هست. حالا شما بگویید که چند مورد از تغییر ابعاد و اندازه که تا الان اتفاق افتاده چیست؟ حالا شما مثل تمرین اول، چندتا مثال بزنید.

۱ -

۲ -

مثال‌های برای آشنای بیشتر با تکنیک

- دستمال مرطوب برای بچه‌ها، قبلاً در قوطی بود و الان در بسته‌های خیلی کوچولو که داخل کیف هم جا می‌شود و حمل آن آسان‌تر است و شاید گران‌تر هم باشد، ببینید دوستان! اینجا بحث قیمت نیست، مشتری اعتقاد دارد که اگر خدمات خوب به من ارائه بدهند و به نفع من باشد، من هم پول خوب پرداخت می‌کنم.

- تلویزیون سایزش بزرگ شد، شد تلویزیون شهری و برای تبلیغات استفاده می‌کنند.

- گوشی‌ها که بزرگ‌تر شد و تبلت به وجود آمد.

- ماشین‌ها، مثلاً تک نفره بشود، ماشین‌ها را کوچک کنیم و به شکل تک نفره درآوریم، چراکه همیشه تک سرنشین هستند پس چرا کوچک نباشد.

- یک مبل به اندازه یک کفش، کسی که می‌خواهد کفش خود را بپوشد، روی کفش بنشیند.

- ماشینی که شکل کفش باشد و اصطلاحاً کفش فروشی سیار شود،



یا شکل ساندویچ، و فروش ساندویچ را انجام بدهد، و یا هر چیز دیگری می‌تواند باشد.

- ماشینی شکل خودکار و یا مداد باشد و فروشگاه لوازم التحریر متحرک بشود و جلوی مدارس، لوازم التحریر بفروشد.

- درخت‌ها، چرا باید بزرگ باشند، درخت‌های کوچک‌تر وجود داشته باشد.

- موتورسیکلت را کمی بزرگ‌تر بسازند به همراه حفاظ که دو سه نفر راحت در آن بشینند و در زمستان ایمن و راحت باشند.

دوستان! لطفاً روزی یک ساعت زمان بگذارید و این تمرین‌ها را انجام دهید. آن یک ساعت شما، مثل عبادت کردن است، قدرش را بدانید، یک ساعت زمان بگذارید که هیچ‌کار دیگه‌ای نداشته باشید و فکرتان درگیر نباشد و در جایی خلوت این تمرین‌ها را یکی یکی انجام بدهید، روی آن کار کنید. هر روز تمرین کنید، مثل ورزش کردن، ورزشی برای ذهن، بعد از مدتی می‌بینید که آن‌قدر ذهنتان فعال می‌شود که دیگر اصلاً خودتان هم باور نکنید که چقدر فوق العاده و بی نظیره شده‌اید.

تمرین

حالا یک طوفان فکری فردی برای تغییر ابعاد و اندازه اجرا کنید. به ابعاد و اندازه تمام چیزهای که دارای ابعاد و اندازه هستند گیر بدید و ابعاد و اندازه آن‌ها را تغییر دهید.

۱ -

۲ -

۳ -

تکنیک ترکیب کردن

تکنیک ترکیب کردن یکی از بهترین تکنیک‌ها است و فوق‌العاده است، من خودم خیلی باهاش لذت می‌برم، دستگاهی که خودم اختراع کردم خیلی از قسمت‌هایش از همین تکنیک استفاده کردم، توی این تکنیک باید دو تا محصول رو بیایم با همدیگه ترکیب کنیم. شرکت کوکا اومده شیشه رو با لیوان ترکیب کرده، شده یک محصول جدید.

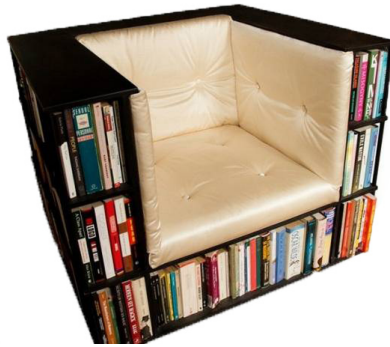


یا توی گوشی‌ها ما زیاد این رو می‌بینیم، گوشی چه چیزهایی توش ترکیب شده، چیا داره؟
دوربین داره، ماشین حساب داره، دفترچه داره، بازی داره، صفحه کلید داره، اسپیکر داره یا لب‌تاپ‌ها ترکیب شده از موس، صفحه کلید، اسپیکر، صفحه نمایش، همه این‌ها ترکیب یک کامپیوتره.





ترکیب یک مبل با کتاب‌خونه، برای کسی که کارش دکوراسیون داخلی، یا MDF کار هست، اگه یک همچین کاری رو توی محل کارش بزاره، هر کدوم از مشتری‌ها، بیان داخل، این کار رو ببینند، واقعاً لذت می‌برند و یک کار بسیار زیبای هست.



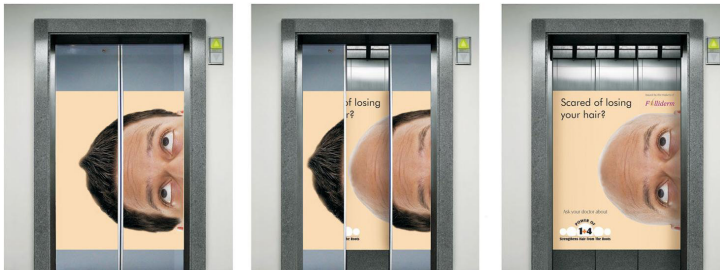
ترکیب کردن نیروها

ترکیب کردن نیروها یکی از کارهایی بود که ما چند سال پیش توی کار خودمون انجام دادیم، توی صنعت ساختمان، کار بازاریابی رو توی یک مجموعه‌ای انجام می‌دادیم، نیروی آقا می‌فرستادیم، اصلاً توی ساختمان راه نمی‌دادند، نمی‌داشتن بیاد توی ساختمان، هیچ اطلاعاتی بهش نمی‌دادند و نمی‌تونست بره اون جا و اطلاعات بگیره، نیروی خانم می‌فرستادیم متأسفانه اذیتش می‌کردن، سرکارش می‌داشتن و خوب نبود، اومدیم چکار کردیم؟ اینا رو ترکیب کردیم، یعنی یک نیروی آقا و یک نیروی خانم با هم سر ساختمان می‌فرستادیم و این کار تأثیر فوق‌العاده‌ای داشت.

یا توی دفتر کار شما بعضی وقت‌ها می‌بینید که هزینه‌ها تون خیلی زیاده، می‌خواین هزینه دفتر کارتون رو کاهش بدین، ترکیب می‌کنین با یکی از همکاراتون اشتراکی دفتر می‌زنین. توی آسانسور ترکیب آسانسور با ماشین برای شهر بازی‌ها می‌تونه کار فوق‌العاده‌ای باشه.



یا برای تبلیغ کاشت مو می‌شه از همین تکنیک استفاده کرد.





یا برای سالن‌های بدن‌سازی.



دو تا مثال بزین که با ترکیب کردن انجام شده، توی این زمینه‌ها خیلی مثال داریم، یکی دو دقیقه فکر کنید.

- مثلاً توی کله‌پاچه‌ای یک عینک زده بود روی کله گوسفند، همه می‌رفتند ازش عکس می‌گرفتند، یک نفر که یک کار خلاقانه انجام داده، سریع ذهنم تعمیم می‌ده، می‌گم توی کارهای دیگش هم خلاقانه است و من دوست دارم این گزینه رو انتخاب کنم، من نمی‌گم ارزون تر باشه، بهتر باشه، اگر دقیقاً قیمت و کیفیتش مثل بقیه باشه بازم اونو انتخاب می‌کنم.

مثلاً عینک رو با گوشیتون ترکیب کنید، یا عینک رو با خودکارتون ترکیب کنید، وقتی می‌خواین بنویسین با دسته عینک بتونین بنویسین. صندلی‌ها با هم‌دیگه ترکیب بشن، به هم‌دیگه وصل بشن، عینک رو با هندزفری ترکیب کنید، بولوتوئی باشه و ازش به عنوان هندزفری استفاده کنید. عینک و چراغ قوه رو با هم ترکیب کنید، عینک با دوربین ترکیب بشه فیلمبرداری کنید.

گوشی رو با خودکار ترکیب کنید، کنار گوشی یک خودکار کوچیک باشه برای بعضی وقت‌های ضروری که می‌خوایم چیزی رو یادداشت کنیم. ساعت با گوشی ترکیب شده، این اتفاق افتاده، خود ساعت رو می‌شه با چند تا چیز ترکیب کرد، مثلاً با تلویزیون، با گوشی. ساعت رو با بخاری ترکیب کنید، یک ساعتی باشه که بدن رو هم گرم کنه، گوشی هم بخاری باشه، هم گوشی، بدن رو هم گرم کنه، ساعتی که بتونه آزمایش قند خون بگیره.

هر کس توی کسبوکار خودش هم می‌تونه مثال بزنه، ترکیب‌های مختلفی رو انجام بده، مثلاً من برای کسبوکار خودم بخوام ترکیب داشته باشم، سریع می‌گم یک کتاب که مکمل یک دوره باشه، یا دوره رو با یک فایل صوتی ترکیب کنیم، چند تا چیز رو می‌تونم باهاش ترکیب کنم، کتاب باشه، صوتی باشه، پاورپوینت باشه، همه این‌ها رو با هم ترکیب کنم، یک پک کامل درست کنم، یکی می‌خواد تصویری نگاه کنه، یکی می‌خواد کتابشو بخونه، یکی می‌خواد خلاصش رو بدونه، اسلایدها رو تماشا می‌کنه، به راحتی می‌شه تو اینا ترکیب کرد.

محصول‌های مختلف رو بردارین، باهاش ترکیب کنید، یا خدمات مختلف رو دو تا خدمات رو با هم ترکیب کنید.

- تو ماشین‌ها یک فرچه واکس باشه، که کفش‌ها رو واکس بزنه.

راه‌های خلاق شدن چیست؟

ما برای اینکه خلاق باشیم، چند تا راه حل داریم، یکی از راه حل‌هاش اینه که مطالعه کنیم، کتاب‌های مختلفی رو بخونیم، ببینیم توش چی نوشتن، حداقل ۱۰-۲۰ تا کتاب در مورد خلاقیت بخونیم، و راه دیگه

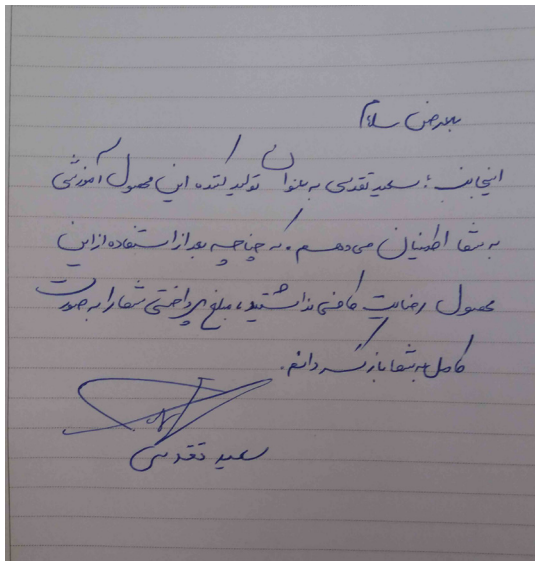


اینه که توی دوره‌های مختلف شرکت کنیم، یک سری دوره‌های دیگه هستند که اساتید دیگه برگزار می‌کنند، حالا تحت عناوین مختلف یک گوشه‌ای از خلاقیت هم صحبت می‌کنند که چند تا دوره باید شرکت کنید، تا مکمل همدیگه باشند، اما در آخر راهکار یا همون آچارها رو هم به شما نمی‌دهند یکی هم شرکت در کارگاه خلاقیت در کسب‌وکار ما هست.

با شرکت در دوره چه چیزی از دست می‌دهید؟

شاید به ظاهر شما مبلغی که صرف این کلاس‌ها می‌کنید رو از دست بدید.

اما اصلا نگران پولتون نباشید اگر از دوره ناراضی بودید کل پولتون رو برگشت می‌دیم و ملاک سنجش ما هم فقط نظر شما هست و این دوره گارانتی رضایت ۱۰۰ درصد داره.



اما در مورد زمان و وقت تون، چون اونقدر مطالب فوق العاده و عالی هستند، هیچ وقت شما وقت رو از دست نمی دین، چیزهایی که به دست می یارین خیلی با ارزش اند و من برای رسیدن به این نکات و تکنیک های کاربردی سال ها زحمت کشیدم اما شما به راحتی و با یک هزینه اندک به آن دست پیدا می کنید.

۱ - دوستانی که می خوان توی این دوره به صورت غیر حضوری شرکت کنند می توندن از طریق سایت www.taghadosi.com فایل تصویری این دوره و فایل صوتی و همچنین پاورپوینت این دوره رو تهیه کنند و توی این دوره بسیار فوق العاده «خلاقیت در کسب و کار» شرکت کنند تا بتوندن کسب و کار خودشون رو خلاق کنند و یک کسب و کار متفاوت نسبت به رقبای خودشون داشته باشند.

۲ - همچنین می تونید جهت دریافت اطلاعات بیشتر و شرکت به صورت حضوری یا غیر حضوری با شماره تلفن ۶ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ تماس بگیرید.

۳ - جهت دریافت مطالب آموزشی رایگان بیشتر هم کافیه نام خانوادگی تون رو یا اسم این کتاب رو به شماره ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ پیامک کنید.

امیدوارم هر کجا که هستید خلاق و پیروز باشید.